

+36.000 presenze nel 2022

#WeMakeFuture

WE MAKE FUTURE!



15 - 17 GIUGNO 2023 / RIMINI FIERA

Fiera Internazionale e Festival
sull'**Innovazione Tecnologica e Digitale**

Il WMF è Fiera Internazionale Certificata
da ISFCERT - Istituto Certificazione Dati Statistici Fieristici






CALL STARTUP FOR MOBILITY

**PARTNER
DELL'INIZIATIVA**



autopromotec
Homo faber fortunae suae



by  autopromotec



— Materiale di supporto

Guida al Pitch

Il pitch è il veicolo di promozione del progetto che deve contenere le **informazioni necessarie a divulgare e rendere attrattiva la propria business idea.**

Si tratta di fornire **informazioni chiave** sul progetto che diano le basi per valutare le sue potenzialità e fattibilità. Le asserzioni del pitch, siano esse qualitative e quantitative (*i.e. ricerca di mercato, trend dell'industria, competitors*) devono essere supportate da riferimenti alle fonti.

Sommario

Gli elementi essenziali del Pitch

- **1. Problema/Bisogno**
Quale bisogno/problema vuole risolvere/soddisfare la vostra idea?
- **2. Soluzione/Prodotto**
*In cosa consiste la vostra idea imprenditoriale?
Come risolve il problema? Qual è la vostra value proposition?
Quali tecnologie utilizzate?*
- **3. Mercato**
Qual è il vostro mercato di riferimento? Qual è la vostra strategia di Go To Market? Quali sono i vostri canali di vendita?
- **4. Competitors**
Quali altre soluzioni sono già presenti? In cosa si distingue la vostra idea? Qual è il vostro vantaggio competitivo?
- **5. Business Model**
Come la vostra idea imprenditoriale crea valore?
- **6. Roadmap**
Quali sono le attività e i passi fondamentali per lo sviluppo del progetto imprenditoriale?
- **7. Team**
Quali sono le figure professionali che contribuiscono alla realizzazione del progetto? Quali sono le loro competenze?
- **8. Financing**
Quali sono gli investimenti finanziari necessari? Quali sono i risultati economici che prevedete di raggiungere?
- **9. SDGs, ESG e Sfide del Futuro**
Quali obiettivi dell'Agenda 2030 e quali policy ESG sono rilevanti per il tuo progetto? A quali Sfide del Futuro, tra le 12 indicate nel form, fate riferimento?



Cover Page

Prima di entrare nel dettaglio del Pitch

Ogni pitch deve avere una **slide di presentazione progetto** che contenga i seguenti elementi chiave:

- Titolo idea e logo (se disponibile)
- Soggetto proponente, titolo, data e luogo

Attenzione: è sempre bene utilizzare grafica e organizzazione testuale in maniera da rendere la presentazione più attrattiva e chiara possibile.





1. PROBLEMA/BISOGNO

Quale bisogno/problema la vostra idea vuole risolvere/soddisfare?

Ogni progetto imprenditoriale o idea di business mira alla risoluzione di un problema o a soddisfare un bisogno, anche se latente.

In questa slide è importante definire **quale sia l'esigenza che si vuole risolvere** facendo riferimento a quattro aspetti fondamentali:

1. *In che cosa consiste il problema?*
2. *Chi avverte il problema?*
3. *Quali sono le conseguenze del problema?*
4. *Quanto è rilevante il problema?*



2. SOLUZIONE/PRODOTTO

In cosa consiste la vostra idea innovativa? Come risolve il problema?

Indicare **come l'idea di business mira a soddisfare il bisogno espresso o latente** risultato dell'analisi di mercato.

Evidenziare in modo chiaro quale sia il **valore offerto** ai clienti.

Descrivere attraverso quali tecnologie (proprietarie o di terzi) intendete sviluppare la soluzione/il prodotto.



3. MERCATO

Chi sono i vostri clienti? Come li raggiungerete?

In questa slide è necessario definire e individuare chiaramente **chi sono i clienti/utenti** e il mercato target in termini quantitativi e qualitativi (*come termini numerici, segmentazione geografica, demografica*), quali sono i vostri canali di vendita e la relativa strategia di Go To Market.

Ad esempio:

- *quanti sono i nostri clienti?*
- *quanti anni hanno?*
- *da dove provengono?*



4. COMPETITORS

Quali altre soluzioni sono già presenti? Cosa ha in più la vostra idea?

Occorre evidenziare **chi sono i competitors principali** dopo aver effettuato un'accurata osservazione e analisi delle loro strategie, punti di forza e debolezza.

Evidenziare **secondo quali parametri la soluzione proposta sia migliore** (esempio: *costo, qualità, etc*).



5. BUSINESS MODEL

Come la vostra idea imprenditoriale crea valore?

Indicare quale sia il **modello di business** del progetto imprenditoriale evidenziando la **value proposition**. Definire quale sia il **revenue model** del progetto.

- *Perché il cliente dovrebbe scegliere la vostra idea?*
- *Chi sono i vostri possibili clienti e che canali usate per raggiungerli?*
- *Quali sono le attività da svolgere (es. produttive, sviluppo piattaforma ecc..)?*
- *Quali risorse (umane, finanziarie, fisiche) servono affinché il progetto funzioni e quali sono i costi più importanti da sostenere?*
- *Quali sono i ricavi previsti? Come pagheranno i clienti?*
- *Con chi collaborate?*

6. ROADMAP

Quali sono le attività e i passi fondamentali per lo sviluppo del progetto imprenditoriale?

Individuate le **milestones** del progetto (12-18mesi).

Individuare le attività fondamentali per lo sviluppo del progetto e relative tempistiche (*i.e. sviluppo piattaforma, testing*), indicare quale siano i risultati salienti che sono stati raggiunti o che si intende raggiungere (milestones, esempio: *lancio piattaforma*).

Il fine di questa slide è di fornire al lettore di aver strutturato un chiaro **percorso di sviluppo** del progetto.



7. TEAM

Chi compone il team? Quali competenze ha e che ruolo svolge?

Indicare chi sono i membri del team evidenziando:

- l'eterogeneità di **competenze**,
- il **gender balance**
- i **ruoli** a cui saranno preposti.

Un team con il giusto mix di competenze ed esperienze è fondamentale per lo sviluppo del progetto.



8. FINANCING

Quali sono le risorse umane, finanziarie, e gli strumenti necessari alla realizzazione della vostra idea innovativa?

Fornire in maniera chiara e sintetica i **risultati economici chiave** estratti dal piano economico finanziario (*ricavi, costi, cashflow*).

Se il progetto è nelle sue fasi embrionali, evidenziare la **struttura dei costi** attesi e le **vendite previsionali** con le correlate assunzioni alla base (*i.e. market share, market penetration, crescita del mercato*).

Indicare inoltre l'importo richiesto agli investitori e illustrare l'impiego dei fondi (*i.e. chiediamo 250k che utilizzeremo per...*)

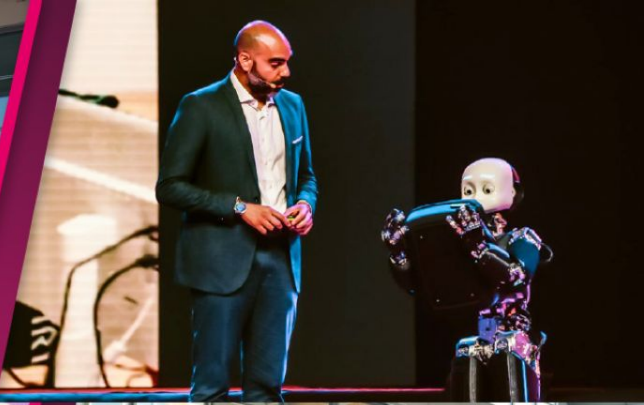


Materiale di supporto

Per integrare il pitch

Fornire qualsiasi link o materiale di supporto
(i.e. link a beta funzionante, mock up, etc).





Via Ugo Bassi, 7 · 40121, Bologna (IT) / +39 051 0951294 / info@wemakefuture.it

www.wemakefuture.it